

Süd-Süd-Investitionen - eine Chance für Subsahara-Afrika?

Pohl, Birte

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Pohl, B. (2011). *Süd-Süd-Investitionen - eine Chance für Subsahara-Afrika?* (GIGA Focus Afrika, 3). Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies - Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien, Institut für Afrika-Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-276323>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Süd-Süd-Investitionen – eine Chance für Subsahara-Afrika?

Birte Pohl

„Während Partnerschafts- und Unterstützungsmechanismen für die ärmsten Länder durch traditionelle Geberländer häufig bei Weitem nicht ausreichend sind, gewinnt der Austausch von Ressourcen, Technologien und Wissen zwischen Entwicklungsländern immer mehr an Bedeutung“, so Josephine Ojiambo, Präsidentin des Ausschusses für Süd-Süd-Kooperation der UN-Generalversammlung, am 4. Mai 2011 in einem IPS-Interview.

Analyse

Ausländische Direktinvestitionen in Subsahara-Afrika haben im letzten Jahrzehnt stark zugenommen. Moderne Technologien und entsprechendes Know-how wurden dadurch jedoch kaum verbreitet. Die Hoffnung liegt nun auf neuen Investoren aus Entwicklungsländern: Diese Unternehmen verfügen häufiger als die Wettbewerber aus Industrieländern über Technologien, die an die Bedingungen in Afrika angepasst sind und deren Übernahme durch heimische Unternehmen eher wahrscheinlich ist.

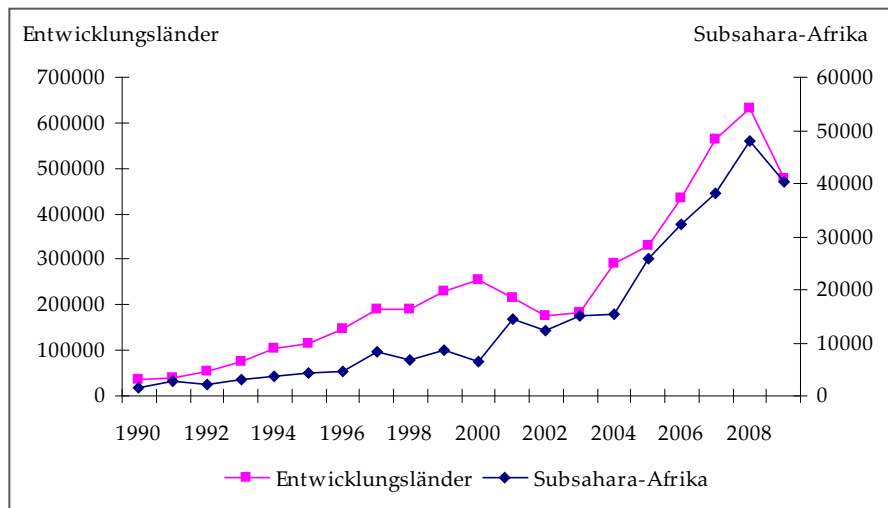
- Ausländische Direktinvestitionen bedeuten nicht nur Kapitalzuflüsse, sondern können durch Spillover-Effekte heimischen Unternehmen den Zugang zu modernen Technologien eröffnen und damit einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten.
- Neben Unternehmen aus Industrieländern sind in Subsahara-Afrika neue Investoren aus Entwicklungsländern (Süd-Süd-Unternehmen) getreten. Diese Unternehmen kommen vorwiegend aus asiatischen Ländern wie China, Indien und Malaysia, aber auch aus Südafrika.
- Vor allem Investoren aus Subsahara-Afrika (regionale Süd-Süd-Unternehmen) können die Verbreitung von Technologien innerhalb der Region fördern, da ihre Technologien besser an den Standort angepasst sind und leichter von heimischen Unternehmen übernommen werden können.
- Süd-Süd-Investitionen gibt es auch im Finanzsektor: Jüngste Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass regionale Süd-Süd-Banken durch Spillover-Effekte einen Beitrag zur Steigerung der Effizienz heimischer Banken in Subsahara-Afrika leisten.

Schlagwörter: Ausländische Direktinvestitionen, Süd-Süd-Unternehmen, Produktivität, Spillover-Effekte

Direktinvestitionen: Der Trend

Der Anstieg der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen (ADI) multinationaler Unternehmen in Entwicklungsländern von über 35 Mrd. USD im Jahr 1990 auf über 478 Mrd. USD im Jahr 2009 ist Ausdruck der zunehmenden Globalisierung, auch

Abbildung 1: Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländer und in Subsahara-Afrika (1990-2009), in Mio. USD



Quelle: Eigene Grafik auf der Basis von Daten aus UNCTAD 2010a.

wenn aufgrund der Finanzkrise zwischen 2008 und 2009 ein Rückgang dieser Investitionen zu verzeichnen war (siehe Abbildung 1).

ADI sind dadurch gekennzeichnet, dass ein Unternehmen eines Landes (Herkunftsland) Investitionen in einem anderen Land (Gastland) tätigt. Diese Investitionen zielen auf den langfristigen Einfluss und die langfristige Kontrolle von erworbenen Unternehmen im Gastland. Daher fließen durch ADI nicht nur Finanzmittel in das Gastland, sondern auch neue Technologien sowie Management- und Marketingkompetenzen.

Zunehmend gewinnen Investitionen multinationaler Unternehmen aus Entwicklungsländern in anderen Entwicklungsländern (Süd-Süd-Direktinvestitionen) an Bedeutung. So haben sich diese Investitionen seit 1990 von weniger als 4 Mrd. USD auf 174 Mrd. USD im Jahr 2006 erhöht (UNCTAD 2008).

In Subsahara-Afrika ist ein Anstieg der generellen ADI-Zuflüsse von 1,7 Mrd. USD im Jahr 1990 auf 40 Mrd. USD im Jahr 2009 zu verzeichnen (siehe Abbildung 1). Allerdings ist der Anteil des subsaharischen Afrika an den weltweiten ADI-Zuflüssen mit 3,6 Prozent noch immer sehr gering im Vergleich zum Anteil der Entwicklungsländer insgesamt (43%).

Zu den wichtigsten Süd-Süd-Investoren in Subsahara-Afrika zählen China, Indien und Malaysia; wichtigster regionaler Investor ist Südafrika (UNCTAD 2010a). Angola, Mauritius, Nigeria, Südafrika und Sambia sind die wichtigsten subsaharischen Länder, in die ADI fließen (UNCTAD 2010b). Dem Investitionsumfang nach konzentrier-

ten sich die Neugründungen von Auslandsgesellschaften zwischen 2003 und 2010 in den weltweit am wenigsten entwickelten Ländern (von denen die meisten in Subsahara-Afrika liegen) auf den Primärsektor – vor allem Kohle-, Öl- und Erdgas (50%) – und weniger auf den Industrie- (28%) und Dienstleistungssektor (17%). Die höchste Anzahl an Neugründungen ist allerdings im Industrie- (40%) und im Dienstleistungssektor (45%) zu verzeichnen. ADI in diesen Sektoren erfordern zumeist einen ge-

ringeren Kapitaleinsatz als ADI im Primärsektor und werden dadurch häufig unterschätzt. Gerade ADI im Sekundär- und Tertiärsektor sind aber von erheblicher Bedeutung, da sie ein wesentlich größeres Potenzial zur Verbreitung moderner Technologien in Entwicklungsländern haben (UNCTAD 2011).

Warum Auslandsinvestitionen?

Wettbewerbsvorteile multinationaler Unternehmen

Nach der umfassendsten Theorie (Dunning 1993) tätigen multinationale Unternehmen dann ADI, wenn sie über Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteile verfügen. Ein Unternehmen benötigt nicht nur Kapital, sondern auch Wettbewerbsvorteile wie moderne Technologien sowie Management- und Marketingkompetenzen, damit es ADI tätigen kann; diese Vorteile sind zumeist spezifisch für das jeweilige Unternehmen und standortunabhängig. Internalisierungsvorteile liegen dann vor, wenn dieses Unternehmen seine Vorteile selbst verwerten kann und nicht über Lizenzverträge verkauft. Bei der Wahl des ausländischen Marktes gilt es, Standortvorteile abzuwägen, wie Steuererleich-

terungen, die Nähe zum Absatzmarkt sowie die Sprache und Geschäftsgepflogenheiten auf dem ausländischen Markt.

Unternehmensspezifische Vorteile in Form modernster Technologien werden traditionell vor allem Unternehmen aus Industrieländern zugeschrieben. Multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern bauen demzufolge im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung ihres Herkunftslandes spezifische Vorteile auf und beginnen erst von einem bestimmten Zeitpunkt an, im Ausland zu investieren (Dunning 1993).

Eine jüngere Analyse zeigt aber, dass Unternehmen aus Entwicklungsländern Fach-, Produktions- und Dienstleistungskompetenzen schon früher aufbauen. Aufgrund ihres Entwicklungsstandes setzen diese Unternehmen zudem häufig Technologien, Produkte und Dienstleistungen ein, die an die Märkte anderer Entwicklungsländer angepasst sind (UNCTAD 2006).

Zudem profitieren multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern inzwischen häufig von Vorteilen, die aus den Rahmenbedingungen des Herkunftslandes resultieren: Dies betrifft nicht nur den Zugang zu natürlichen Ressourcen, sondern auch zu Kapital, wenn etwa Unternehmen aus Entwicklungsländern günstige Kredite – die beispielsweise aus hohen Sparraten innerhalb des Landes resultieren – von staatlichen Banken oder aus anderen Finanzquellen erhalten.

UNCTAD (2006) zufolge zählen auch Produktions- und Prozessfähigkeiten zu wichtigen Vorteilen multinationaler Unternehmen aus Entwicklungsländern. Diese werden häufig durch die Spezialisierung auf bestimmte Produktionsprozesse einer Wertschöpfungskette, wie in der Elektro- oder Automobilindustrie, realisiert – vor allem von Unternehmen in Ost- und Südostasien.

Im Vergleich zu multinationalen Unternehmen aus Industrieländern dürfte die Bedeutung des Zugangs zu Ressourcen sowie von Produktions- und Prozessfähigkeiten für multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern aber von größerer Bedeutung sein als technologische Kompetenzen. Zudem ist anzunehmen, dass multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern Vorteile noch stärker aus anderen Quellen schöpfen (müssen) als multinationale Unternehmen aus Industrieländern; Beispiele wären sprachliche, kulturelle, historische und institutionelle Verbindungen zu anderen Ländern. In Afrika sind beispielsweise ADI aus arabischen Ländern auf Nordafrika konzentriert, und brasilianische Unternehmen

investieren bevorzugt in den portugiesischsprachigen Ländern des Kontinents (UNCTAD 2010).

Auch wenn multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern technologisch noch nicht an ihre Wettbewerber aus Industrieländern heranreichen, scheint die Vielfalt der Wettbewerbsvorteile dazu zu führen, dass sie sich auf ausländischen Märkten, vor allem in anderen Entwicklungsländern, sowohl gegenüber heimischen Unternehmen als auch gegenüber multinationalen Unternehmen aus Industrieländern behaupten können. Ein geringeres technologisches Niveau mag beispielsweise mit einer höheren Arbeitsintensität einhergehen sowie Kompetenz- und Ausbildungsniveaus erfordern, die den Fähigkeiten und Eigenschaften der Arbeitskräfte in Entwicklungsländern entsprechen (ADB 2011). Aykut und Goldstein (2006) und Goldstein (2003) gehen sogar davon aus, dass multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern häufig vertrauter mit regionalen Konsumansprüchen und Bedingungen bei der Initiierung von Projekten sind als ihre Wettbewerber aus Industrieländern, auch wenn dies empirisch schwer zu untermauern ist. Als Beispiel nennen sie das südafrikanische Telekommunikationsunternehmen Mobile Technology Networks (MTN). MTN scheint aufgrund eigener Kompetenzen besser in der Lage zu sein, Dienstleistungspakete (Prepaid-Telefonkarten) speziell auf Kunden in Subsahara-Afrika zuzuschneiden und zu vermarkten, als sein britischer Wettbewerber Celtel. Celtel ist zwar schon länger am Markt und hat viel Erfahrung, hat diesen Service allerdings als Luxus vermarktet, obwohl kabellose Telekommunikation zu einer der wichtigsten Dienstleistungen in Afrika gehört. Ähnlich argumentiert die asiatische Entwicklungsbank und hebt die größere Kompetenz von Süd-Süd-Unternehmen hervor, die Präferenzen lokaler Kunden mit Niedrigeinkommen zu erkennen: Sie nennt das Beispiel des 2.500-USD-„Volkswagens“ (*People's Car*), der von dem indischen Automobilproduzenten Tata Motors produziert wird.

Motive für ADI

Investitionen multinationaler Unternehmen zielen darauf ab, Zugang zu Ressourcen zu erwerben, neue Märkte zu erschließen, Effizienzvorteile zu generieren oder sich strategische Ressourcen zu beschaffen.

Bei einer ressourcenorientierten Strategie versuchen Unternehmen, Zugang zu bestimmten Ressourcen (z.B. fossilen Brennstoffen oder Agrarprodukten) in besserer Qualität und zu geringeren Kosten zu erhalten. Auch die Suche nach billigen Arbeitskräften kann Ziel dieser Strategie sein. Der Zugang zu natürlichen Ressourcen scheint gerade für Länder wie China und Indien enorm wichtig zu sein, um den steigenden Energiehunger ihrer wachsenden Volkswirtschaften zu decken (UNCTAD 2006).

Zwar ist der größte Teil der Auslandsinvestitionen in Subsahara-Afrika ressourcenorientiert, die Mehrheit der Einzelinvestitionen, unabhängig vom Umfang, ist allerdings marktorientiert. Marktorientierte Strategien zielen darauf ab, Güter und Dienstleistungen vor Ort zu produzieren und zu verkaufen, die zuvor vielleicht nur in das Gastland exportiert wurden. Es geht also um den Ausbau eines Marktes oder um die Einsparung von Transaktionskosten. Marktorientierte Strategien multinationaler Unternehmen aus Entwicklungsländern werden aufgrund der geographischen Nähe und einer größeren Familiarität vorwiegend in Ländern innerhalb derselben Region verfolgt.

Neben ressourcen- und marktorientierten Strategien verfolgen ausländische Unternehmen Effizienz- und strategieorientierte Ziele in Subsahara-Afrika: Hat ein Unternehmen effizienzorientierte Motive, verlagert es z.B. seine arbeitsintensive Produktion in ein Land mit niedrigen Arbeitskosten und behält seine kapitalintensive Produktion im Inland bei. Unter strategischen Investitionen kann die Übernahme der Vermögenswerte ausländischer Unternehmen verstanden werden, um die globale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern bzw. zu erweitern.

Effekte ausländischer Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen können unterschiedliche Vorteile für Subsahara-Afrika mit sich bringen:

- *direkt* durch die Erhöhung der Investitions- und Produktionskapazitäten;
- *indirekt* durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze,
- die Förderung des internationalen Handels sowie
- den Zugang zu neuen Technologien durch Spillover-Effekte.

Im Folgenden wird nur der letztgenannte Aspekt behandelt.

Spillover-Effekte

Der Zugang zu modernen Technologien und damit technologischer Fortschritt besitzen für das Wachstum weniger entwickelter Volkswirtschaften große Bedeutung. Dazu gehören nicht nur „harte“ Technologien wie Maschinen, sondern auch „weiche“ wie Management- und Marketingkompetenzen. Technologien werden vom Mutterkonzern an die ausländischen Tochtergesellschaften, die in Subsahara-Afrika investieren, transferiert und von letzteren dort eingesetzt. Heimische Unternehmen erhalten dadurch Zugang zu ausländischen Technologien, die sie imitieren und deren Einsatz ihre Mitarbeiter erlernen können. Durch solche Spillover-Effekte können heimische Unternehmen im besten Fall ihre Produktivität steigern.

Es gibt verschiedene Kanäle, durch die heimische Unternehmen von Spillover-Effekten profitieren können. Erstens können sie die Technologien ihrer ausländischen Wettbewerber zu imitieren versuchen. Zweitens können sie unter Umständen gut ausgebildete Beschäftigte des ausländischen Unternehmens abwerben, um so Zugang zu modernem Know-how zu erhalten. Spillover-Effekte können aber auch durch höheren Wettbewerbsdruck erzeugt werden, wenn heimische Unternehmen gezwungen sind, neue Technologien schneller zu übernehmen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Auch wenn heimische Unternehmen Kontakte zu ausländischen Unternehmen haben, die im selben Industriesektor tätig sind, oder wenn sie Beziehungen zu Zulieferern haben, können sie von Spillover-Effekten profitieren (Blomström et al. 2000). Allerdings können ADI auch einen negativen Effekt auf die Produktivität heimischer Unternehmen haben, wenn Letztere durch Nachfrageeinbußen bei gleichbleibenden fixen Produktionskosten weniger Produkte verkaufen können.

Ob und wie stark ADI Spillover-Effekte mit sich bringen, hängt erheblich von den technologischen Charakteristika ausländischer und heimischer Unternehmen ab. Ausländische Unternehmen müssen über einen technologischen Vorsprung verfügen, damit es überhaupt ein Potenzial für Spillover-Effekte gibt. Zwischen multinationalen Unternehmen aus Industrieländern und heimischen Unternehmen in Subsahara-Afrika bestehen im Regelfall große technologische Unterschiede, sodass heimische Unternehmen viel von ihren ausländischen Wettbewerbern lernen können. Zu große Diskrepanzen bergen allerdings das Risiko,

dass heimische Unternehmen aufgrund fehlender finanzieller Mittel und mangelnder Kompetenzen ihrer Mitarbeiter nicht in der Lage sind, Technologien zu übernehmen. Multinationale Unternehmen aus Entwicklungsländern weisen ein geringeres technologisches Niveau als ihre Wettbewerber aus Industrieländern auf. Damit besteht zwar grundsätzlich ein geringeres Potenzial für Spillover-Effekte, allerdings können die geringeren Unterschiede die Übernahme von Technologien durch heimische Unternehmen und damit deren Verbreitung erleichtern.

Hinzu kommt, dass Technologien, Geschäftsmodelle und Produkte multinationaler Unternehmen durch Sprache, Kultur und institutionelle Rahmenbedingungen des Herkunftslandes geprägt sind. Regionale Süd-Süd-Unternehmen – multinationale Unternehmen, die ihren Hauptsitz im subsaharischen Afrika haben – verfügen am ehesten über Technologien und Geschäftsmodelle, die an die vorherrschenden Rahmenbedingungen, beispielsweise die höhere Arbeitsintensität von Prozessen, in Subsahara-Afrika angepasst sind. Dies erleichtert deren Übernahme und Implementierung durch heimische Unternehmen.

Bedeutung für Subsahara-Afrika

Eine Quantifizierung des Transfers und der Verbreitung von Technologien ist schwierig, weil es dazu bislang nur wenige empirische Studien gibt. Eine UNCTAD-Studie (2009) zeigt für den Agrarsektor, dass von Unternehmen aus Industrieländern angewandte Technologien für Entwicklungsländer häufig ungeeignet sind, da ihre Einsatzmöglichkeiten durch geographische und klimatische Faktoren beeinträchtigt werden. Dies reduziert das Potenzial für Spillover-Effekte.

Kabelwa (2004) vergleicht die Effekte von ADI südafrikanischer Unternehmen mit denen aus anderen Entwicklungsländern und aus Industrieländern im Produktions-, Tourismus- und Dienstleistungssektor Tansanias zwischen 1996 und 2002. Im Ergebnis sieht er bei Investitionen südafrikanischer Unternehmen das größte Potenzial, dass heimische Unternehmen durch Spillover-Effekte profitieren. Für den Bankensektor zeigt Pohl (2011), dass Spillover-Effekte auf heimische Banken vorwiegend von regionalen Süd-Süd-Banken ausgehen.

Süd-Süd-Investitionen im Bankensektor

Im Jahr 2008 wurde die südafrikanische Standard Bank Group für über 5,6 Mrd. USD von der Industrial & Commercial Bank of China übernommen. Solche Übernahmen im Finanzsektor bieten ebenfalls das Potenzial für Spillover-Effekte.

Nord-Süd- und Süd-Süd-Banken

Nord-Süd-Banken in Subsahara-Afrika sind zumeist in der ehemaligen Kolonialmacht beheimatet, wie beispielsweise die britischen Banken Barclays Bank und Standard Chartered Bank oder die französischen Banken BNP Paribas und Société Générale.

Neben Nord-Süd-Banken investieren aber auch immer mehr Süd-Süd-Banken in Subsahara-Afrika. Die größte Bedeutung kommt dabei regionalen Süd-Süd-Banken zu, wie der Stanbic Bank aus Südafrika und der Ecobank aus Togo. Die Ecobank firmiert inzwischen in 30 subsaharischen Ländern. Nichtregionale Süd-Süd-Banken sind bisher in geringerer Anzahl vertreten.

Nord-Süd-Banken in Subsahara-Afrika können sich ihre Kunden aufgrund ihrer finanziellen und technologischen Überlegenheit in der Regel „ausuchen“: Zumeist machen sie Geschäfte mit den risikoärmsten und rentabelsten Kunden, wie großen exportorientierten oder multinationalen Unternehmen. Diese Unternehmen sind international vernetzt und besitzen Vermögenswerte, die als Sicherheiten anerkannt werden. Kleine und mittlere Unternehmen sind hingegen weniger häufig Kunden von Nord-Süd-Banken, da sie ein größeres Kreditvergaberrisiko aufweisen. Dies liegt unter anderem an der geringeren Transparenz in Bezug auf Bilanzierungs- und Offenlegungspflichten für Unternehmen in Subsahara-Afrika, auf deren Basis die Kreditvergabe von Nord-Süd-Banken in der Regel erfolgt.

Aufgrund ihrer Erfahrung mit Geschäftspraktiken und Technologien innerhalb der Region können regionale Süd-Süd-Banken oft leichter mit der mangelnden Transparenz der Geschäftstätigkeit kleinerer und mittlerer Unternehmen, wie unvollständigen oder fehlenden Bilanzen, und mit Problemen bei der Durchsetzung von Verträgen umgehen. Daher gehen regionale Süd-Süd-Banken häufiger Geschäftsbeziehungen mit kleineren und mittleren Unternehmen ein als ihre Wettbewerber aus Industrieländern. So haben die Absa Bank und die

Stanbic Bank aus Südafrika ihre Kreditvergabe auf Kunden mit niedrigem und mittlerem Einkommen ausgedehnt (Honohan und Beck 2007). Togos Eco-bank hat ein Schulden-Rating-Modell entwickelt, das insbesondere die eingeschränkten Informationen zur finanziellen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Afrika berücksichtigt (Essien 2007). Zudem haben regionale Süd-Süd-Banken bereits Erfahrung mit den Präferenzen von Kunden, insbesondere von solchen mit niedrigem Einkommen, in ihrem Heimatland gemacht. Dies erleichtert die Anpassung von Produkten und Dienstleistungen an die spezifischen Bedürfnisse neuer Kunden auf ausländischen Märkten. Ein Beispiel sind die *mzansi*-Konten, die von südafrikanischen Banken für das Privatkundengeschäft entwickelt wurden und für Kunden mit niedrigem Einkommen in Südafrika und anderen afrikanischen Ländern geeignet sind (Aykut und Goldstein 2006).

Nichtregionale Süd-Süd-Banken sind prinzipiell weniger mit den vorherrschenden Bedingungen in Subsahara-Afrika vertraut und konzentrieren sich häufiger auf Kunden, zu denen sie bereits Geschäftsbeziehungen im Heimatland aufgebaut haben. Innerhalb dieser Nischenmärkte besitzen sie spezielle Kundeninformationen, Fachkompetenzen sowie Reputation. Wenn allerdings Anteile an bereits bestehenden Unternehmen übernommen werden, kann durch enge Zusammenarbeit mit heimischen Beschäftigten versucht werden, Informationsdefizite auszugleichen. Eine solche Strategie ist bei dem eingangs geschilderten Beispiel der Übernahme der Standard Bank Group durch einen chinesischen Investor zu vermuten; dies zeigt, dass sich zunehmend auch nichtregionale Süd-Süd-Banken in Subsahara-Afrika behaupten.

Spillover-Effekte im Bankensektor

Die technologische und finanzielle Überlegenheit von Nord-Süd-Banken gegenüber heimischen Banken reduziert die Wahrscheinlichkeit, dass diese Banken in denselben Marktsegmenten konkurrieren. Dies impliziert nicht nur eine hohe Marktmacht von Nord-Süd-Banken im Großkundensegment, sondern auch von heimischen Banken in den verbleibenden Marktsegmenten. Dies kann eine geringe Markteffizienz – beispielsweise in Form überhöhter Kreditzinsen – zur Folge haben. Auch das Potenzial für technologische Spillover-Effekte sinkt, wenn Nord-Süd-Banken und heimische Banken in unterschiedlichen Marktsegmenten tätig sind und

verschiedene Kredittechnologien, Management- und Marketingkompetenzen eine Rolle spielen.

Die kleinere technologische Lücke und die bessere Anpassung der Technologien regionaler Süd-Süd-Banken an die Märkte des subsaharischen Afrika implizieren demgegenüber, dass diese von heimischen Banken leichter übernommen werden können. Langfristig könnten heimische Banken dadurch ihre Kosten reduzieren. Zudem könnten regionale Süd-Süd-Banken stärkeren Wettbewerbsdruck auf heimische Banken ausüben und sie zwingen, ihre Zinsmargen zu reduzieren, gerade wenn sie häufiger in Marktsegmenten arbeiten, in denen heimische Banken aktiv sind. In der Tat deutet eine aktuelle Studie (Pohl 2011) darauf hin, dass heimische Banken in Subsahara-Afrika insbesondere in die Technologien regionaler Süd-Süd-Banken investieren; auch Wettbewerbsdruck scheint eher von regionalen Süd-Süd-Banken auf heimische Banken ausgeübt zu werden als von anderen ausländischen Investoren. Diese Studie lässt allerdings auch vermuten, dass die Kosten heimischer Banken aufgrund der Investitionen in neue Technologien kurzfristig zunächst steigen und erst längerfristig eine höhere Effizienz in Form geringerer Kosten zu erwarten ist.

Süd-Süd-ADI als Ergänzung zu Nord-Süd-ADI

Das Potential von Spillover-Effekten ausländischer Direktinvestitionen scheint in Subsahara-Afrika noch nicht voll entfaltet zu sein. Theoretisch betrachtet könnten Süd-Süd-Direktinvestitionen ein größeres Potenzial für technologische Spillover-Effekte auf heimische Unternehmen bieten als Nord-Süd-Direktinvestitionen. Aufgrund der mangelnden Datenqualität ist es allerdings noch schwierig, zuverlässige Untersuchungsergebnisse zu den Effekten von ADI in Subsahara-Afrika zu erhalten. Zwar deuten Einzelberichte und erste umfassendere Studien darauf hin, dass Spillover-Effekte vorwiegend von regionalen Süd-Süd-Unternehmen ausgehen, allerdings sollten diese Ergebnisse noch mit Vorbehalt betrachtet werden, vor allem weil sie sich auf nur wenige Länder und einen sehr begrenzten Zeitraum beziehen.

Um in der Zukunft eine bessere Einschätzung der Effekte von Nord-Süd- und Süd-Süd-Direktinvestitionen vornehmen zu können, sind weitere qualitative und quantitative Datenerhebungen notwendig. Ein guter Ausgangspunkt sind die World Enterprise Surveys der Weltbank.

Die zunehmende Bedeutung von Süd-Süd-Unternehmen in Subsahara-Afrika und das möglicherweise größere Potenzial für Spillover-Effekte bedeuten aber nicht, dass Nord-Süd-Direktinvestitionen gebremst werden sollten. Industrieländer werden weiterhin wichtige Partner der Länder in Subsahara-Afrika sein.

Literatur

- ADB (2011), *Asian Development Outlook 2011: South-South Economic Links*, Asian Development Bank.
- Aykut, Dilek und Andrea Goldstein (2006), *Developing Country Multinationals: South-South Investment Comes of Age*, Working Paper, 257, OECD Development Centre.
- Blomström, Magnus, Ari Kokko und Mario Zejan (2000), *Foreign Direct Investment – Firm and Host Country Strategies*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave.
- Dunning, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, England: Addison-Wesley Publishers Ltd.
- Essien, Albert (2007), *Finance for All – What's Next and How to Get There*, Ecobank's World Bank Presentation, präsentiert beim Weltbank Roundtable zu „Making Finance Work for Africa“ vom 7.-9. Mai 2007 in Livingstone, Zambia.
- Goldstein, Andrea E. (2003), *Regional Integration, FDI, and Competitiveness: The Case of SADC*, Paris: OECD.
- Honohan, Patrick und Thorsten Beck (2007), *Making Finance Work for Africa*, Washington: The World Bank.
- Kabelwa, George M. (2004), *Technology Transfer and South African Investment in Tanzania*, Globalisation and East Africa Working Paper Series, 10, Economic and Social Research Foundation, Dar es Salaam, Tanzania, online: <www.esrfz.org/global/output/WPS10_Kabelwa_Technology%20and%20SA%20FDI.pdf> (31. Mai 2011).
- Pohl, Birte (2011), *Spillover and Competition Effects: Evidence from the Sub-Saharan African Banking Sector*, GIGA Working Papers, 165, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, New York und Genf: United Nations.
- UNCTAD (2008), *South-South Cooperation and Regional Integration: Where We Stand and Future Directions*, Note by the UNCTAD Secretariat, online: <www.unctad.org/en/docs/ciimem_2d2_en.pdf> (31. Mai 2011).
- UNCTAD (2009), *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, New York und Genf: United Nations.
- UNCTAD (2010a), *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy*, Annex Tables, New York und Genf: United Nations.
- UNCTAD (2010b), *South-South Cooperation: Africa and the New Forms of Development Partnership*, Economic Development in Africa – Report 2010, New York und Genf: United Nations.
- UNCTAD (2011), *Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001-2010 and the Way Forward*, New York und Genf: United Nations.

■ Die Autorin

Dr. Birte Pohl ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Afrika-Studien und arbeitet im Bereich Internationale Wirtschaftsbeziehungen, insbesondere zu ausländischen Direktinvestitionen und deren Effekten.

E-Mail: <pohl@giga-hamburg.de>, Webseite: <<http://staff.giga-hamburg.de/pohl>>

■ GIGA-Forschung zum Thema

Das von Jun.-Prof. Juliane Brach geleitete Forschungsteam „Innovation und Wachstum“ im GIGA Forschungsschwerpunkt 3 „Sozioökonomische Herausforderungen in der Globalisierung“ beschäftigt sich unter anderem mit möglichen Strategien zur Überwindung des Technologierückstands in Entwicklungsländern. Hier werden Formen der internationalen Kooperation sowohl auf unternehmerischer (Internationalisierung von Unternehmen, Technologietransfer und Upgrading in internationalen Wertschöpfungsketten, Joint Ventures und ausländische Direktinvestitionen) als auch auf staatlicher Ebene berücksichtigt (Nord-Süd, Süd-Nord und Süd-Süd).

■ GIGA-Publikationen zum Thema

Asche, Helmut und Margot Schüller (2008), *Chinas Engagement in Afrika – Chancen und Risiken für Entwicklung*, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies (im Auftrag von BMZ und GTZ), Eschborn.

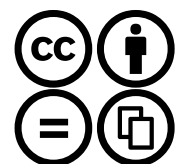
Brach, Juliane (2008), *Entwicklung ohne ausländische Direktinvestitionen? Perspektiven der arabischen Mittelmeerländer*, GIGA Focus Nahost, 9, online: <www.giga-hamburg.de/giga-focus/nahost>.

Brach, Juliane und Robert Kappel (2009), *Global Value Chains, Technology Transfer and Local Firm Upgrading in Non-OECD Countries*, GIGA Working Papers, 110, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

Pohl, Birte (2011), *Spillover and Competition Effects: Evidence from the Sub-Saharan African Banking Sector*, GIGA Working Papers, 165, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.



Der GIGA Focus ist eine Open-Access-Publikation. Sie kann kostenfrei im Netz gelesen und heruntergeladen werden unter <www.giga-hamburg.de/giga-focus> und darf gemäß den Bedingungen der *Creative-Commons-Lizenz Attribution-No Derivative Works 3.0* <<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/de/deed.en>> frei vervielfältigt, verbreitet und öffentlich zugänglich gemacht werden. Dies umfasst insbesondere: korrekte Angabe der Erstveröffentlichung als GIGA Focus, keine Bearbeitung oder Kürzung.



Das GIGA German Institute of Global and Area Studies – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt Focus-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost und zu globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Ausgewählte Texte werden in der GIGA Focus International Edition auf Englisch veröffentlicht. Der GIGA Focus Afrika wird vom GIGA Institut für Afrika-Studien redaktionell gestaltet. Die vertretenen Auffassungen stellen die der Autoren und nicht unbedingt die des Instituts dar. Die Autoren sind für den Inhalt ihrer Beiträge verantwortlich. Irrtümer und Auslassungen bleiben vorbehalten. Das GIGA und die Autoren haften nicht für Richtigkeit und Vollständigkeit oder für Konsequenzen, die sich aus der Nutzung der bereitgestellten Informationen ergeben. Auf die Nennung der weiblichen Form von Personen und Funktionen wird ausschließlich aus Gründen der Lesefreundlichkeit verzichtet.

Redaktion: Gero Erdmann; Gesamtverantwortliche der Reihe: André Bank und Hanspeter Mattes; Lektorat: Ellen Baumann; Kontakt: <giga-focus@giga-hamburg.de>; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg



IMPRESSUM